

# 就活の準備

## 自己分析

就活は自己分析からはじまる

## 業界研究

やりたい仕事はどの業界にあるのか

## 仕事研究

仕事の現実と求められるスキルを知る

# 自己分析

## 就活は自己分析からはじまる

自己分析とは、自分の長所や短所、好き嫌い、専門や能力、興味、将来の希望や夢、価値観、人生観について、あらためて自分に問いかけ、整理して見ることです。過去を振り返り、現在の自分を見つめ直し、将来の理想の姿を思い描くことで、今まで気づかなかったありのままの自分を知ることです。

### ■自己分析の目的

- ① 自分に向いている仕事を選ぶため
- ② エントリーシート、履歴書、面接で上手に自分をアピールするため

### ■自己分析に取り組む時期

効率的に就職活動を進めるためには、まずはじめに自己分析に取り組み、活動中も度々見直す必要があります。

### ■自己分析の方法

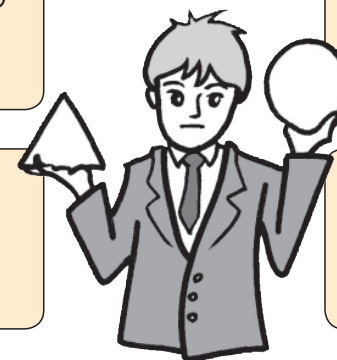
下に示したように、自分をさまざまな角度から見つめ直すことから、はじめましょう。

過去、現在、未来の  
自分を知る。

個人として、家庭内で、  
学校やクラブ活動で、  
アルバイト先や地域社会での  
自分を見つめる。

自分の目から、  
そして他人の目から  
分析する。

自分の長所や得意分野、  
短所、苦手なこと、  
好き嫌い、興味、価値観に  
ついて考えてみる。



「入社して自分に合わなければ、転職すればいい」という安易な考えでは、後々、多くの労力と時間、お金を無駄にすることになります。事実、日本では大卒者の約3割が入社後3年以内に会社を辞めています。

## ■自己分析シートとチェックポイント

| 自分(他人)の目から見た現在(過去/未来)の自分 |         |         |       |       |      |       |           |
|--------------------------|---------|---------|-------|-------|------|-------|-----------|
|                          | 長所・得意分野 | 短所・苦手分野 | 好きなこと | 嫌いなこと | 人間関係 | 興味・関心 | 価値観(優先順位) |
| 個人として                    |         | ①       |       | ⑦     | ⑬    |       | ⑱         |
| 家庭内で                     |         | ②       |       | ⑧     | ⑭    |       | ⑳         |
| 学校で                      |         | ③       |       | ⑨     | ⑮    |       | ㉑         |
| クラブ活動で                   |         | ④       |       | ⑩     | ⑯    |       | ㉒         |
| アルバイト先で(会社)              |         | ⑤       |       | ⑪     | ⑰    |       | ㉓         |
| 地域社会で                    |         | ⑥       |       | ⑫     | ⑲    |       | ㉔         |

上のような自己分析シートを作成し、それぞれ自分の言葉で書き込んでみましょう。  
また「過去の自分」、「未来の自分」、そしてたくさんの人に聞いてみた「他人の目から見た自分」など、それぞれ「時間設定」や「視点」を変えたシートも作成してみましょう。

- |                            |                                 |
|----------------------------|---------------------------------|
| ① 自分の長所は何か/短所は何か/なぜそう思うのか  | ⑬ 社会的か、人見知りか                    |
| ② 家族に貢献していること/家族に負担をかけている点 | ⑭ 家族のなかでの役割はどうか                 |
| ③ 得意な学科・専門分野は何か/苦手科目は何か    | ⑮ 学校でいつも一緒にいるのは、どんな人たちか/苦手な人たちは |
| ④ クラブ内で他人に優る点/かなわないこと      | ⑯ クラブではどんな役割をすることが多いか           |
| ⑤ アルバイト先で能力が発揮できること/苦手なこと  | ⑰ アルバイト先での人間関係はどうか              |
| ⑥ 地域での良い評判/悪い評判            | ⑱ どんなことに興味や関心があるか/人生で大切なこと      |
| ⑦ 自分の好きなもの・こと/嫌いなもの・こと     | ⑲ 家族との関係で大切にしていること              |
| ⑧ 家族の好きな点/嫌いな点             | ㉑ どんな分野・研究に興味があるか/大切にしていること     |
| ⑨ 好きな(好きになれない)友人・先生はどんな人か  | ㉒ クラブ活動で興味や関心があることは何か/大切にしていること |
| ⑩ クラブで好きな活動/嫌いな活動          | ㉓ アルバイトで興味を持っていることは何か/何が大切か     |
| ⑪ アルバイトで好きな仕事/嫌いな仕事        | ㉔ いま住んでいる街を選んだのはなぜか/大事な要素は何か    |
| ⑫ 住んでる街の好きな場所/嫌いな場所        |                                 |

## ■自己分析シートの記入例

都内私立大学経済学部3年A君の場合(国籍:中国、アルバイト先:コンビニエンスストア)

|              | 長所・得意分野<br>①a               | 短所・苦手分野<br>①b        | 好きなこと<br>①c               | 嫌いなこと<br>①d         | 人間関係<br>①e                 | 興味・関心<br>①f                    | 価値観(優先順位)<br>①g             |
|--------------|-----------------------------|----------------------|---------------------------|---------------------|----------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| 個人として<br>①   | いろんな個性を持った仲間とつきあって、まとめている   | 正直すぎる。見て見ぬふりをすることが苦手 | 仲間たちと目標を定めて、達成できるように頑張ること | 目的もなく、ただ、ダラダラしていること | 積極的に声をかけて、関係を築けるほうだと思う     | 日本と中国を中心としたアジア経済の将来            | 個人よりもチームとしての目標を最優先          |
| 学校で<br>②     | 日本語によるコミュニケーション             | 国籍の異なる留学生とのコミュニケーション | 議論すること                    | 黙っていること             | 大切に思える日本人の女子学生がいる          | 国際結婚                           | 留学生だけではなく、広く交流を広げること        |
| 留学生会で<br>③   | 先輩たち、後輩たち、他国籍の学生たちとも積極的に交わる | 自分の考えを主張し過ぎるところがある   | 母国語で話したり、同じ想いを分かちあえるところ   | 閉じこもってはいけないう        | 中国以外の人たちと、頑張っ交流を広げた        | みんなが満足できる組織でありたい               | もっと日本人学生と交流できるような機会をつくり出すこと |
| アルバイト先で<br>④ | 最近のことだけれど、接客がうまくなったと言われた    | 言葉以外の表現を読み解くこと       | チームワーク                    | 早朝と深夜の勤務            | まわりのスタッフに支えられていると思う        | オーナーご夫妻がもっと仲良くなったらいいな          | 重視すべきは、売上よりも顧客満足            |
| 地域社会で<br>⑤   | 積極的に、こちらから声をかけられる           | 表情など、言葉以外のサインを読み取れない | 散歩                        | ゴミの分別(苦手)           | あいさつを交わらせる相手が増えたのが、何よりうれしい | ご高齢の方がまわりに多いので、何か支えになれないかなとも思う | 融合と交流                       |

### ■自己分析を業界研究・仕事研究につなげる

- #### 1 業界研究を行う業界・業種を絞り込む

自己分析シートを記入したら、自分がどの業界に向いているのかを考え、重点的に研究すべき業界を絞り込みましょう。  
選択業界: 商社 重視した分析項目: ①a, ①f, ②c, ④a

↓
- #### 2 やりたい仕事を絞り込む

上の1と並行して、自分はどのような仕事をしたいのかを考えます。  
選択職種: マーケティング 重視した分析項目: ①e, ③d, ⑤g

↓
- #### 3 エントリー企業を絞り込む

1・2で絞り込んだ活躍したい業界、やりたい仕事をもとに、企業研究を行い、エントリーすべき企業を決定していきます。  
主なエントリー企業: ○○商事、○○物産、○○機械、○○物流、○○ロジスティクス

グローバルな展開をしている企業で、さまざまな人々と触れあい、大きなビジネスを推進していけるような人になりたいと思う。商社ばかりではなく、物流業界にも興味を持っている

## ■留学生としての自分を知る

なぜいま日本で学んでいるのか、今後、どうして日本で働きたいと思っているのか。母国との関係も含めて、自分を見つめ直してみましょう。

- 日本に興味を持ったのはいつのことか
- 日本への留学を決めた理由は何か
- 日本で就職したいと思ったのはなぜか
- 母国で就職しようとは思わなかった理由は何か
- 日本の風土や習慣で、受け入れられないことは何か
- 日本に留学して、良かったと思ったことは何か

## ■自己PRポイントとその表現

自己分析シートを作成しながら、志望する就職先に対して、自分をどうPRすべきかを考えることが大切です。たとえば「粘り強く、努力を続けられる」という長所を伝えたいときに、「自分自身のエピソードを通じて伝える」べきなのか、「志望企業の事業にどういかにせるかをアピール」しようとするのかなど、その表現方法についても、あらかじめ考えておく必要があります。また、面接でマイナス面を聞かれたときに備えて、そのマイナス面を認めながら、それをカバーするために、何を学び、どんな努力をしてきたかなど、さりげなくプラス面もあわせて、伝えることができるようにしましょう。

### 表現方法チェック項目

- 伝えたいことが明確に表現できているか
- 抽象的になっていないか
- 口先だけのPRになっていないか
- 具体的に、エピソードを交えて伝えることができるか
- それは、印象に残るエピソードか

### プラス面を引き出すエピソードのつくり方

- 自分自身が経験したエピソードを考える
- 身近な人たちとの交流や会話などからテーマを見つける
- 経緯や結末を伝え、なぜそうなったのかを分析する
- そのことで何を学んだのかを伝える
- 明確な結論に導くことができるかを考える

### 自己PRのテーマ例

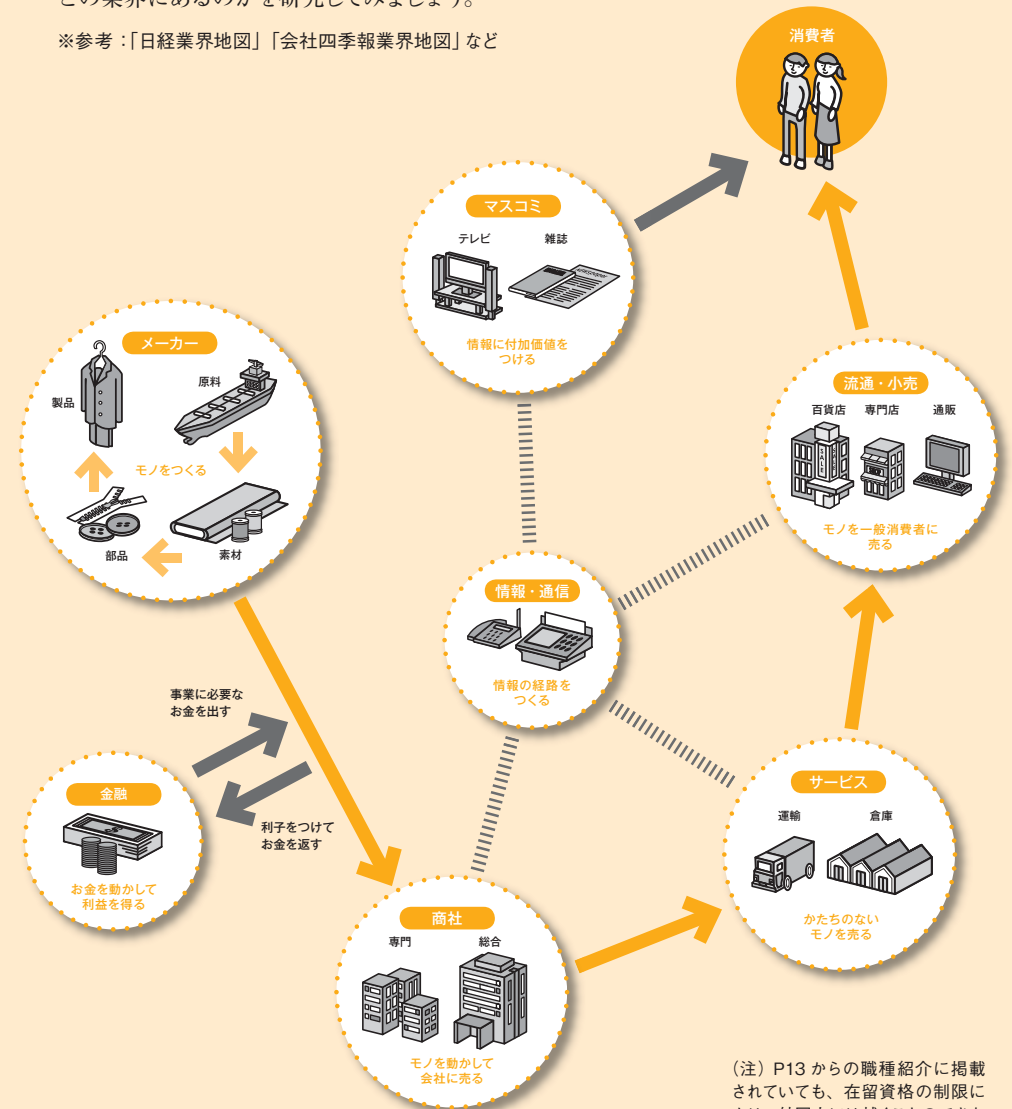
- 自己実現の目的
- 就きたい仕事
- 就職する目的
- 就職に向き合う姿勢
- 自分の可能性
- 人生設計
- 志望動機

# 業界研究

## やりたい仕事はどの業界にあるのか

日本には、どのような仕事があるのか。それを知ることが、就職活動の第一歩です。そのために、ビジネス社会がどのような業界によって成り立っているのかを研究する必要があります。あなたの「したい仕事」を実現できるフィールドがどの業界にあるのかを研究してみましょう。

※参考：「日経業界地図」「会社四季報業界地図」など



(注) P13 からの職種紹介に掲載されていても、在留資格の制限により、外国人には就くことのできない職種もあります (P56 参照)。

## ■業界研究・企業研究の進め方

### ①何に関心があるのかを再確認する

自己分析シート (P8) から導き出された、自分自身の関心に関連する業界から研究をスタートするとよいでしょう。

### ②企業研究を行う際の情報源

新聞の経済欄や雑誌、株式投資家向けに発行されている「会社四季報」や「会社情報」などが参考になります。また、身近な人から社会における業界の役割や企業について情報を聞き出しましょう。

### ③産業界における業界のポジションを把握する

産業界といっても、たくさんの業界があります。そのなかで関心のある業界が、どのようなポジションにあるのかを、理解することが大切です。

### ④業界における企業のポジションを把握する

ひとつの業界にも、数多くの企業が存在します。それぞれの業界における企業のポジションをしっかりと把握し、自分にあった企業がどこなのかを見つけるようにしましょう。

### ⑤めざす業界の過去と未来を確認する

産業界はつねに動いているため、いま現在の姿だけを見ては、その先の業界像、企業像は見えません。将来をみすえて自分のめざす業界、企業を見つけ出すことが大切です。

### ⑥業界以外の軸から企業研究を行う

業界研究は、企業を絞り込むためのひとつの軸ですが、その他に、職種、社風、求める人材像など、多彩な軸をもって企業を見つけることもできます。

### ⑦企業選択の際の注意点

業績、将来性、労働条件、企業理念、社風といったような項目を参考にし、自分にあった企業を探しましょう。



## メーカー

あらゆるものを生み出す、時代を読む開発力が決め手！

### 主な業種

- 食品
- 農林・水産
- 建設
- 住宅・インテリア
- 繊維・紙パルプ
- 化学・石油
- 薬品・化粧品
- 鉄鋼・鋁業
- 金属・非鉄金属
- ゴム・ガラス・セメント・窯業・セラミック
- 機械・プラントエンジニアリング
- 電子・電気機器
- 自動車・輸送用機器
- 精密・医療用機器
- 印刷・事務機器関連
- その他メーカー

### 主な職種

- 総務・人事・労務… P18
- 経理・会計・財務… P18
- 法務・審査・特許… P18
- 一般事務・秘書・受付… P18
- 宣伝・広報… P18
- 調査研究・マーケティング… P19
- 企画・商品開発… P19
- 経営企画… P19
- 営業… P19
- 営業推進・販売促進… P19
- 基礎研究… P20
- 応用研究・技術開発… P20
- 生産・製造技術… P20
- 品質・生産管理・メンテナンス… P20
- 建築土木設計・測量・積算… P20
- 施工管理… P20
- 機械・電子機器設計… P20

「モノづくり日本」を支え、日本経済を支えているのがメーカーです。ひとくちにメーカーといっても、その製造するモノによって実に多くの業種に分けられます。自動車をつくる「自動車メーカー」、テレビやパソコン、携帯電話などをつくる「電機メーカー」、インスタントラーメンやお菓子、ジュースなどをつくる「食品メーカー」など。私たちの身の回りにある身近なモノのほかにも、半導体や電子部品、住宅や自動車などに使われる木材、鉄鋼など、製品のもとになっている素材をつくるのもメーカーです。社会が豊かになり、あらゆるモノが充足され、消費者は、より便利なモノ、品質の高いモノ、新しいモノが求められるようになりました。「高付加価値」が競争力のキーとなっている現在、メーカーにとって、その「開発力」がより重要になっています。



## 商社

人と企業、企業と企業を結び商取引のプロフェッショナル

### 主な業種

- 総合商社
- 専門商社 (農林・水産)
- 専門商社 (食品)
- 専門商社 (住宅)
- 専門商社 (繊維・アパレル)
- 専門商社 (紙・パルプ)
- 専門商社 (化学・薬品・石油)
- 専門商社 (ゴム・ガラス・セメント)
- 専門商社 (鉄鋼・金属)
- 専門商社 (機械)
- 専門商社 (電子・電気機器・通信機器・ゲーム製品)
- 専門商社 (精密・医療用機器)
- 専門商社 (印刷・文具・事務機器)
- 専門商社 (スポーツ・日用品)
- 専門商社 (教育)
- 通信販売・ネット販売

### 主な職種

- 総務・人事・労務… P18
- 経理・会計・財務… P18
- 法務・審査・特許… P18
- 貿易事務・海外事務… P18
- 一般事務・秘書・受付… P18
- 調査研究・マーケティング… P19
- 企画・商品開発… P19
- 経営企画… P19
- 営業… P19
- 営業推進・販売促進… P19

ショップでの商品売買から、石油や天然ガスといったエネルギーの買付けなど、企業と消費者、企業と企業との間を仲介する役割を担っているのが「商社」です。商社には、大きく分けて「ラーメンから航空機まで」とうたわれるほど多岐にわたる商品を取り扱う「総合商社」と、食品、繊維、燃料など特定の商品のみを扱う「専門商社」があります。それぞれに「総合力」「専門性」という特徴があり、グローバルなビジネス展開で培ったビジネスノウハウを武器としています。また、取引の相手が海外諸国にまで拡大していることから、国際感覚を持ち合わせた人材が豊富で、近年は商取引の仲介のほかに、市場開拓や事業経営などさまざまな分野へと進出しています。



# 金融

余っている所から足りない所へ、日本を支える「経済の潤滑油」

## 主な業種

- 銀行
- 証券・投資信託委託
- クレジット・信販・リース
- 生命保険
- 損害保険
- 信用金庫
- 労働金庫
- 信用組合
- ファイナンス・ベンチャーキャピタル
- 事業者金融
- 消費者金融
- 共済
- 商品取引

## 主な職種

- 総務・人事・労務… P18
- 経理・会計・財務… P18
- 法務・審査・特許… P18
- 一般事務・秘書・受付… P18
- 企画・商品開発… P19
- 経営企画… P19
- 営業… P19
- 営業推進・販売促進… P19
- ファイナンシャルアドバイザー… P22
- 為替ディーラー・トレーダー… P23
- 融資・資産運用マネージャー… P23
- 証券アナリスト… P24
- アクチュアリー… P24 etc.

生産と消費の循環で成り立っている経済社会が動くためには、その間を取り持つ「お金」が必要となります。「金融」とはこのお金の流れをさし、余っている所から足りない所へお金を融通し、一時的な過不足を調整することをいいます。

日本の金融機関は、経済の発展と国民生活の安定を目的とする政府系金融機関と、預金として集めた資金を企業などへ貸し付ける「間接金融」、株券や社債の売買を仲介する「直接金融」などの民間金融機関があります。このほか「クレジット・信販」や店舗設備を貸し出す「リース」などもあります。

金融業界は、さまざまな再編を繰り返し、異なる業種を傘下に加えた総合フィナンシャルグループの誕生など、ここ10数年活発な動きを続けています。



# サービス

カタチのないモノを提供し、豊かな暮らしを創造する

## 主な業種

- 不動産
- 運輸・物流・倉庫
- 電力・ガス・エネルギー
- フードサービス
- ホテル・旅行・観光
- 医療・福祉・介護サービス
- レジャーサービス
- コンサルティング・調査
- 人材・アウトソーシング
- 教育
- ビル管理・メンテナンス
- セキュリティ
- 冠婚葬祭
- エステティック・美容・理容
- 農業協同組合 (JA 金融機関含む)
- 公益・特殊・独立行政法人
- その他サービス

## 主な職種

- 総務・人事・労務… P18
- 経理・会計・財務… P18
- 法務・審査・特許… P18
- 一般事務・秘書・受付… P18
- 宣伝・広報… P18
- 企画・商品開発… P19
- 経営企画… P19
- 営業… P19
- 営業推進・販売促進… P19
- MR… P21
- 薬剤師… P21
- 医療技師・看護師… P21
- 栄養士… P21
- 福祉士・介護士・ホームヘルパー… P21
- 保育士… P21
- 講師・インストラクター… P21
- 経営コンサルタント… P21
- ITコンサルタント… P22
- 専門コンサルタント… P22
- ファイナンシャルアドバイザー… P22
- 翻訳… P22
- 通訳… P22
- 販売スタッフ・接客… P23
- バイヤー… P23
- エステティシャン… P23 etc.

「サービス」は経済用語で、「売り買いたあとにモノが残らず、効用や満足などカタチのない財」のことで、これらを取り扱う産業をサービス業といえます。

世の中には多くのサービス業があります。たとえば、どこかへ遊びに行くには、電車や飛行機など「運輸・交通サービス」を利用し、遊園地や映画館などの「レジャーサービス」を利用します。おいしい料理が食べたくなったらレストランやカフェなどの「フードサービス」を利用して、くつろぎます。このほかにも、ケガや病気になったときに病院にかかり、「医療サービス」を受けます。サービス業は、消費者の利便性、満足度などを追求し、私たちの暮らしを豊かにするクリエイターなのです。



# 流通・小売

生産者と消費者を結ぶ消費社会の立役者

## 主な業種

- 百貨店
- スーパー
- コンビニエンスストア
- 流通・チェーンストア
- ホームセンター
- 生活協同組合
- ドラッグストア
- 専門店(総合)
- 専門店(カメラ・OA関連)
- 専門店(メガネ・貴金属)
- 専門店(食品関連)
- 専門店(電気機器関連)
- 専門店(ファッション・服飾関連)
- 専門店(自動車関連)
- 専門店(書籍・音楽関連)
- 専門店(インテリア関連)
- 専門店(その他小売)
- 通信販売

## 主な職種

- 総務・人事・労務… P18
- 経理・会計・財務… P18
- 法務・審査・特許… P18
- 一般事務・秘書・受付… P18
- 宣伝・広報… P18
- 企画・商品開発… P19
- 経営企画… P19
- 営業… P19
- 営業推進・販売促進… P19
- 薬剤師… P21
- 販売スタッフ・接客… P23
- 店長… P23
- スーパーバイザー… P23
- バイヤー… P23 etc.

生産から消費に至る商品の流れを「流通」といい、商品を消費者に販売する仕事を「小売業」といいます。小売業のかなめは、移り変わりの激しい消費者のニーズをいち早く把握し、的確に対応することにあります。専門的な商品知識と豊富な品揃えで幅広い選択ができる家電量販店などの「専門店」や、24時間営業という利便性を特徴に急成長し、小売りの新しいスタイルとして定着した「コンビニエンスストア」、インターネットによる販売で成長著しい「通信販売」があります。一方で、高度経済成長期からの日本の消費を支えてきた「スーパー」「百貨店」は、時代に沿った営業形態、販売方法を模索しながら、つねに新たな業態の開発や市場の開拓を迫られています。



# 情報・通信

技術の進歩が社会を飛躍的に進化、新ビジネスの可能性も高い注目株

## 主な業種

- ソフトウェア・情報処理
- 通信
- ネット関連技術
- 通信事業サービス
- データ通信
- ゲームソフト

## 主な職種

- 総務・人事・労務… P18
- 経理・会計・財務… P18
- 法務・審査・特許… P18
- 一般事務・秘書・受付… P18
- 企画・商品開発… P19
- 経営企画… P19
- 営業推進・販売促進… P19
- プログラマー… P25
- SE(システムエンジニア)… P25
- ネットワークエンジニア… P25
- カスタマーエンジニア… P25
- システム保守運用… P25
- システムコンサルタント… P25
- セールスエンジニア… P25
- カスタマーサポート… P25
- ゲームクリエイター… P24 etc.

携帯電話やインターネットといったコミュニケーションツールの登場とその急速な進化によって、私たちの生活は飛躍的に便利になりました。欲しいモノがあればオンラインショップで注文し、知りたいコトがあれば検索サイトでさまざまな情報が入手できます。これらは、すべて情報通信技術 (IT) の革新によるものといえます。

通信事業者は、自前の通信回線を持つ「第一種通信事業者」と、そこから回線を借りてサービスを提供する「第二種通信事業者」に大別されます。

ソフトウェア業界は、最近では単にプログラムを組むだけでなく、顧客に対するコンサルティング業にも進出。情報・通信業界は、新たなビジネスチャンスが広がる可能性が大きく、さらなる発展が期待される業界です。



# マスコミ

受け手に情報を届ける「伝え手」、  
変革に迫られている情報化社会の旗手

## 主な業種

- 新聞
- 出版
- 放送
- 広告
- 通信社

## 主な職種

- 総務・人事・労務… P18
- 経理・会計・財務… P18
- 法務・審査・特許… P18
- 一般事務・秘書・受付… P18
- 企画・商品開発… P19
- 経営企画… P19
- 営業… P19
- 営業推進・販売促進… P19
- アナウンサー… P22
- 編集・制作… P24
- 記者・ライター… P24
- デザイナー… P24
- ゲームクリエイター… P24 etc.

新聞社や通信社、出版社、放送局、広告代理店、レコード会社や制作プロダクション、フリーランスのジャーナリストなどを総称して「マスコミ」と呼びます。

大量の情報を多数の人々に向けて伝達する、その性質から世論形成に大きな影響力を持っています。宅配制度により普及率が高い「新聞」は、報道の代表的な存在で、日本のオピニオンリーダー的役割を担っています。テレビ局はおもにNHKと民放の2つに分けられます。

近年、デジタル端末にダウンロードして読むデジタル書籍の展開や、インターネット上での番組放送、バナー広告、ゲーム内広告の出現など、業界全体にデジタル化の波が押し寄せていて、そのビジネスモデルも大きく変化しようとしています。

# 仕事研究

## 仕事の現実と求められるスキルを知る

世の中に数多く存在するさまざまな仕事を9つの職種系列に分類。

各系列の職種、それぞれの仕事内容を解説します。

### 【職種系列リスト】

## 事務・管理系 18

総務・人事・労務 経理・会計・財務 法務・審査・特許 物流・在庫管理  
貿易事務・海外事務 一般事務・秘書・受付

## 企画系 18

宣伝・広報 調査研究・マーケティング 企画・商品開発 経営企画

## 営業系 19

営業（新規開拓メイン） 営業（既存顧客メイン） 営業推進・販売促進

## 技術・研究系 20

基礎研究 応用研究・技術開発 生産・製造技術 品質・生産管理・メンテナンス  
建築土木設計・測量・積算 施工管理 機械・電子機器設計

## 専門系 21

MR 薬剤師 医療技師・看護師 栄養士 福祉士・介護士・ホームヘルパー 保育士  
講師・インストラクター 経営コンサルタント ITコンサルタント 専門コンサルタント  
ファイナンシャルアドバイザー 翻訳 通訳 アナウンサー

## 販売・サービス系 22

販売スタッフ・接客 店長 スーパーバイザー バイヤー エステティシャン

## 金融系 23

為替ディーラー・トレーダー 融資・資産運用マネージャー 証券アナリスト アクチュアリー

## クリエイティブ系 24

編集・制作 記者・ライター デザイナー ゲームクリエイター

## IT系 25

プログラマー SE（システムエンジニア） ネットワークエンジニア カスタマーエンジニア  
システム保守運用 システムコンサルタント セールスエンジニア カスタマーサポート

# 事務・管理系

役員・社員のほぼ全員と接点がある職種。業務の効率化や職場環境の改善を目的とした企業の枠組みづくり、採用など、企業にとって重要な決定をサポートします。

## 総務・人事・労務

会社内のあらゆる部署を支える役割を持ちます。総務は、職場環境の整備、社内行事の運営、各種連絡事項の伝達などを行います。人事は、新入社員の採用や教育など人材に関するサポート。労務は、社員の勤務状況の管理、福利厚生や社会保険関係の手配などを担当します。

## 経理・会計・財務

企業活動の「金銭」に関わる仕事。経理・会計は、日々の入出金の管理や社内、株主、関係省庁に提出するための各種書類を作成します。財務は、予算や決算業務を遂行するほか、経営戦略に沿った実務が任せられることもあります。

## 法務・審査・特許

法務は、企業活動全般において法律面での事務を担当し、顧問弁護士との連絡・相談を行います。審査は、業務において発生するさまざまな契約を法的に確認する仕事。特許は、新製品・技術などの申請登録や侵害された場合の訴訟業務を行います。

## 物流・在庫管理

情報システムを駆使して受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送まで総合的に管理します。

## 貿易事務・海外事務

企業が円滑に輸出入業務を行うために、通関の手続き、関税の申告、運送便や倉庫の手配、代金の支払い・回収などを担当します。

## 一般事務・秘書・受付

一般事務は、電話応対からデータ入力業務、物品購入や福利厚生に関わる庶務業務などまで幅広く担当します。秘書は、上司のスケジュール管理から日常的な身辺処理まで対応することが求められます。受付は来客の応対案内を担当します。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

会社の業務が円滑に進むようにサポートする仕事で、人やモノ、お金や情報の動きを調整する職種です。ゼミやサークルなどの役員として組織、グループを運営する任を務め、トラブルを予防・解決する力や、管理能力を養いましょう。

# 企画系

あらゆる企業において必要とされ、商品の企画・開発や、販売戦略の立案などを行います。

## 宣伝・広報

製品・サービスの販売促進や企業のイメージアップを目指すため、決算報告や企業活動の発表など、自社の情報を世の中に対して伝えていく仕事です。実際の仕事は、広告代理店などと協力して形にしています。

## 調査研究・マーケティング

市場動向を研究し、結果をもとに製品・サービスの販売戦略の策定や、新商品の開発に結びつけていく仕事。商品自体だけでなく広告や販売戦略、流通経路など、総合的な分析を行います。

## 企画・商品開発

顧客のニーズをくみ取り、「売れる」商品を形にする仕事。試作やモニター調査を繰り返し、流通経路や販売戦略を練り上げます。価格面も含めた目標設定に対して、それを実際に商品化するため、研究部門や生産部門との連携が不可欠です。

## 経営企画

企業経営に関する専門的知見に基づき、社長や役員などのトップマネジメントをサポートします。経営陣と接する機会が多く、会社の将来を左右する重要な判断を委ねられます。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

情報の収集・整理・分析能力や流行を感じとる力、アイデアを具体的な形にする実行力が必要です。学内外の活動を通して、コミュニケーション能力、提案力を育てましょう。イベントの企画や、レポート・卒業研究などで、考える力を養っておくことも大切です。

# 営業系

企業や個人を対象に自社の製品やサービスの提案・販売を行うほか、顧客の要望を聞き答えることで、顧客の信頼を得、売り上げにつなげます。また、利益を上げるためのシステムを策定・主導します。

## 営業（新規開拓メイン）

個人宅を一軒ずつ訪問して、自社の商品紹介・販売を行う個人営業と、企業を訪問して契約を獲得する法人営業があります。新規顧客開拓では、担当エリアにある企業・個人を訪問します。

## 営業（既存顧客メイン）

すでに取引のある固定客・顧客企業を対象にした営業です。個人・法人営業ともに顧客との信頼関係を構築することが基本となります。また、信頼を土台として一歩先を行く提案、そのための情報収集など積極的な行動が求められます。

## 営業推進・販売促進

営業推進は、部門、事務所、または営業担当者ごとの目標の設定や、ツールの開発、データの提供といった支援を行います。販売促進は、商品の特徴などの情報を販売ルートに伝え、効果的に売れるための手だてを提供していきます。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

その成果が会社の売り上げに直結する営業系の職種。新規開拓や既存の取引先と良好な関係を保つには、信頼関係を築き上げることが大切です。人の話をよく聞くトレーニングで、コミュニケーション能力や相手の要望を的確につかむ力を身につけましょう。幅広い人脈を形成しておくことも役立ちます。

# 技術・研究系

決められたスケジュールのなかで、営業や生産部門と連携を取りながら、新しい技術の研究や製品をつくり出す仕事です。

## 基礎研究

将来的なメリットを期待して新しい領域を開拓する仕事。大学や公的機関と共同で研究にあたるケースも多く、医薬品分野などでは、海外との共同研究も盛んです。自分が関わる研究テーマがどんな産業分野で役立つかという先見性も求められます。

## 応用研究・技術開発

応用研究は、基礎研究の成果を踏まえ、具体的な技術・製品へと結びつけるための研究を行います。技術開発は、自社の製品・サービスを効率的に生産・提供するための技術の確立を目指します。

## 生産・製造技術

生産ラインを企画・設計し、各装置の選定・仕様の決定、装置の設置からメンテナンスまでを担当。チームの中で、電気、機械、制御などの役割を分担し、共同で仕事を進めます。多品種生産が主流となった現在、製造技術エンジニアの役割は大きくなっています。

## 品質・生産管理・メンテナンス

品質管理は、製造工程でのトラブル発生を未然に防ぐための検査計画と、現場のチェックを行います。生産管理は事業計画や営業からの要望に応じて、製品の生産をコントロールします。メンテナンスは生産ラインの点検・整備を担います。

## 建築土木設計・測量・積算

建築土木設計は、個人住宅やアパートを対象にした「住宅」、オフィスビルや大型店舗などを対象にした「その他建築」、公園、道路、トンネルなどの設計を行う「土木」に大別されます。測量は、現場の地形を把握する仕事。積算は、工事に関わる予算の算出と管理を行います。

## 施工管理

建設土木工事が計画通りに進むようマネジメントし、現場監督的な仕事を担います。仕事内容は、工事の内容や規模によって異なり、職人の手配から、品質管理、スケジュール管理なども行います。大型の建築物や土木作業では、下請けの会社をコーディネートする場合もあります。

## 機械・電子機器設計

電子機器メーカーや機械メーカーが製造する機械や電子機器の製品化の核を担う仕事。高度で安定した機能と、使いやすく美しいデザインとを両立した設計のために、CAD を駆使します。

学生時代にやっておきたいこと

正確で効率的な仕事能力と、製品開発や実用化のための専門知識が重要とされる職種です。自分の関心のあることについて、深く追求する姿勢を持ちましょう。専門性を高める資格や免許の取得も役立ちます。資料やデータを元にしたレポート作成などの作業を通して、ニーズ主導型の研究姿勢を学びましょう。

# 専門系

特定の業種にだけある職種で、それぞれの分野の高度な専門知識や、スキルが求められる仕事です。また、資格を持っていることが条件となる場合も多くあります。

## MR

Medical Representative (医薬情報担当者) の略。製薬会社を代表して、自社の医薬品の効能・特質などを医師や医療スタッフに伝える仕事です。

## 薬剤師

医師が出した処方せんに従い調剤するほか、患者や顧客に対して副作用、アレルギーの可能性などの服薬指導やアドバイスをするため、接客業としての側面もあります。また、医薬品の在庫管理や発注業務も行います。

## 医療技師・看護師

医療技師には、検体検査などを行う「臨床検査技師」、放射線を利用した診断・治療に携わる「診療放射線技師」、人工臓器の操作や整備を行う「臨床工学技士」など、いくつかの職種があります。看護師は、患者や高齢者などの健康・衛生管理、疾病治療を担います。

## 栄養士

調理員への指導、給食施設の衛生管理、カロリー計算や献立作成など利用者の食生活の改善や指導を担う仕事。また、栄養士よりも上位の管理栄養士は、厚生労働大臣の認可を受けての特別養護施設などにおける栄養指導を行います。

## 福祉士・介護士・ホームヘルパー

福祉士は、障害や、日常生活を営むのに支障がある人に、福祉に関する相談や援助を行う仕事。介護士は、高齢者や障害者の自立を支援し、介護方法のアドバイスなどを行います。ホームヘルパーは、高齢者・障害者宅を訪問しサービスを提供します。

## 保育士

保育園、保育所などの児童福祉施設で、親に代わって、子供の年齢に応じた生活全般にわたる指導を行います。昨今、デパート・レジャー施設に設けられた託児所、企業内託児所など活躍するフィールドは広がっています。

## 講師・インストラクター

この職種の仕事内容はさまざま。学習塾の場合、生徒の学力向上と志望校合格へのアドバイスが主体となりますが、社会人向けの教育では、スクールで授業を受け持つ場合もあれば、企業に出向き、社員教育にあたる場合もあります。スポーツジムで指導を行う「スポーツインストラクター」もあります。

## 経営コンサルタント

企業経営者にとっての相談役として、経営上の問題に対して客観的立場からアドバイスを行っていきます。事業・人事・システムなどについて課題や問題点を洗い出し、改善プランの策定、実行するための手順の提示などをします。

## IT コンサルタント

コンピュータメーカーなどのシステム導入にともなうアドバイザー的役割から、IT 戦略の試案づくり、効果分析、システムの構築や運用のアウトソーシングなど、経営に直結したコンサルティングが求められています。

## 専門コンサルタント

近年、コンサルティングの領域が拡大していることにともない金融や流通、医療などといった各業種に対応したアドバイスや業務改善指導を行う専門コンサルタントが登場しています。企業の特定の業務、販売、特許、税務等に関わるコンサルタントなどもあります。

## ファイナンシャル アドバイザー

預貯金、保険、株式、不動産など個人顧客の資産運用、土地活用、相続問題、またそれらに関わる財務一般の相談を受け、アドバイスをを行います。

## 翻訳

日本における翻訳の仕事は、外国語で書かれた原文を、正しく正確な表現で日本語にするというものです。小説や児童書など出版物を手がける文芸翻訳、映画や海外テレビドラマなどに字幕を入れる映像翻訳。そして、IT 関係や医療といったテクニカルな分野や、企業の契約書や報告書などを翻訳する実務翻訳があります。

## 通訳

同時通訳または逐次通訳を行い、日本人と外国人との意思疎通をサポートする仕事です。同時通訳は話を聞きながら同時進行で、逐次通訳は話をある程度聞いてからまとめて訳します。企業間の取引などビジネスに関する通訳を行うビジネス通訳、国際会議を担当する会議通訳、テレビの二カ国語放送で通訳をする放送通訳などがあります。

## アナウンサー

声と言葉を使って、多くの人に情報を伝える仕事。テレビでの仕事のほか、ラジオのパーソナリティーやイベントの司会などを務めることもあります。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

特定の業種にだけある職種で高度な専門知識やスキルが必要とされる職種なので、自分の関心のあることについて、積極的に学ぶ姿勢を持ちましょう。また、専門性を高める資格や免許の取得をしておくとい良いでしょう。人の話をよく聞くトレーニングなどをしてコミュニケーション能力も身につけましょう。

# 販売・サービス系

百貨店や専門店、量販店や自社の店舗などの小売店で商品の販売やサービスの提供をする職種。また、消費者のニーズを把握し即座に提案することや、世の中の流行をつかみ販売戦略の策定などを行う職種でもあります。

## 販売スタッフ・接客

百貨店、スーパー、量販店、各種専門店などの小売店で、来店客の対応をする仕事。来店客の嗜好にあわせて商品紹介をします。DMやチラシの作成、客層に合わせた商品構成など、来店してもらうための工夫も行います。

## 店長

店づくりから、人材、在庫、売り上げの管理までをトータルに見渡し、店舗運営をしていきます。アルバイトや販売スタッフの教育・指導などをする一方で、採算面で実績を上げるためのさまざまな工夫も求められます。

## スーパーバイザー

スーパー、量販店、コンビニエンスストア、レストラン、ファストフード店などの業態にあって、複数の店舗を統括します。売り上げや管理面において店舗運営を見守り、必要に応じて指導を行います。

## バイヤー

流行や消費者の好みを分析し、店舗に並べる商品あるいは原材料を調達する仕事。自社のコンセプトに合うモノ、同業他社と差別化できる特徴があるモノを探しだし、つくりあげます。

## エステティシャン

顧客の希望する美容の状態や悩みなどをヒアリングし、美容方法のアドバイスと、ボディケア、ネイルケア、痩身などの施術を行います。技術・接客を担当するほか、キャリアに応じてサロンの経営まで任せられます。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

個人や企業などに商品やサービスを販売する仕事では、なによりも相手との信頼関係を築けるかが重要になります。相手の要望を的確につかむ力や、解決策やプランを打ち出す提案力を身につけましょう。日頃から人の話をよく聞くトレーニングや大学の内外を越えた人とのネットワークづくりをすることも大切です。

# 金融系

金融業界にだけある職種で、経済の流れや株式市場、金融商品などに関する高度な専門知識を生かして、個人や企業の顧客に対して資産・資金を運用し、利益を上げていきます。

## 為替ディーラー・ トレーダー

為替ディーラーは、顧客に代わって、円貨、外貨を売買し、為替相場で差益を生み出す仕事。トレーダーは、債券や株価の動向を把握して顧客に情報を提供します。顧客からの売買注文を受け、ディーラーに取り次ぐ仕事です。

## 融資・資産運用 マネージャー

資金運用のスペシャリストとして、任された資金をもとに利益を上げます。融資マネージャーは、銀行などの金融機関で自社保有の資金を融資する仕事。資産運用マネージャーは、資産を株式や債券に投資して差益を稼ぐ仕事です。

## 証券アナリスト

経済・産業・社会など多岐にわたる知識、情報から、業界や個々の会社の将来性、株価の動向を分析します。保険会社や、一般企業の資産運用部門などに勤務するほか個人で活躍する証券アナリストもいます。

## アクチュアリー

保険数理士。高度な統計学的知識に基づき、保険会社が健全な経営を維持しつつ、加入者にとって適正な掛け金と支払い保険料が設定されるよう、数理的な裏付けをする仕事です。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

金融に関する専門知識と深い理解が必要とされるので、日頃から経済ニュースに高い関心を持つようにしましょう。チームワークで行うサークルやゼミなどの活動を通して、情報の収集・整理・分析能力、情報を素早くキャッチし、新たな動きを読み取る察知力を身につけましょう。

# クリエイティブ系

作品や商品の制作に関わる職種。顧客にアイデアを説明するためのコミュニケーション能力も求められます。一般企業の制作部門やプロダクションに勤務するほか、個人で活躍する場合もあります。

## 編集・制作

雑誌や書籍などの紙媒体、Webのコンテンツなどを作ります。企画立案からスタッフの手配、取材のアポイントメント、営業担当者との企画のすりあわせなど、さまざまな作業を並行して行います。コスト意識やマーケティングも視野に入れた仕事が求められます。

## 記者・ライター

新聞記者は、新聞社の社員であり、取材方法から記事の書き方までを学び新聞記事を書くのが仕事。ライターは、音楽やビジネスなどそれぞれ専門分野を持ち、雑誌や書籍、広告などに載せる文章を書きます。

## デザイナー

印刷物に関わるのが「グラフィックデザイナー」で、広告関連を専門にする場合と、雑誌や書籍などの出版物を専門にする場合があります。ほかにもWeb制作に携わる「Webデザイナー」、アパレル分野の「ファッションデザイナー」、建築分野の「インテリアデザイナー」などもあります。

## ゲームクリエイター

ゲームの制作には、物語を考えるシナリオライター、キャラクターなどをデザインするデザイナー、システムを構築するプログラマー、音楽担当者、全体を統括するディレクターやプロデューサーが関わっています。ゲームクリエイターは、これらの職種の総称です。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

企画や商品、サービスを広く社会にアピールする仕事なので、企画力や自分のアイデアを相手に理解してもらおうプレゼン力やコミュニケーション能力、メッセージを伝えるための日本語能力を身につけましょう。マスコミ系のアルバイト、学生新聞や情報誌などの制作を体験しましょう。

# IT系

情報・通信技術の発展、普及にともなってコンピュータ関連会社などのほか、企業内のコンピュータシステムのエンジニアとして需要が高まっています。

## プログラマー

仕様書に沿ってコンピューターのプログラムを作成する仕事。処理手順を決めるフローチャート作成に始まり、プログラムを入力するコーディング、動作確認までを担当します。

## SE (システムエンジニア)

顧客の目的や要望を把握し、システムを設計します。ヒアリング能力や、提案力というコミュニケーション能力が求められる仕事です。

## ネットワークエンジニア

コンピューターシステムのうち、ネットワークに特化したシステム開発技術者。現在、企業内外、企業・消費者間などでのネットワークの活用は企業戦略の大きなテーマとなっているため、IT系職種でも特に注目されています。

## カスタマーエンジニア

顧客がコンピューターシステムを使いこなせるように、システムやハードの操作方法について、レクチャーを行います。また、定期点検やトラブルへの対応もします。

## システム保守運用

コンピューターシステムの定期点検やマシン、周辺機器の入れ換えなどにもなうシステム調整を行います。システム運用は、システムを動かすためのオペレーターです。

## システムコンサルタント

企業がコンピューターによる業務システムを導入する際、専門家としてアドバイスやプランニングを行います。顧客との打ち合わせにより要望や課題を洗い出し、それに対するソリューションを提案していきます。

## セールスエンジニア

営業に同行、あるいは単独で顧客を訪問して、自社製品やシステムの技術面に関わる説明を行い、契約獲得をサポートする役割を担います。営業職の一種であると同時に、顧客の信頼獲得に重きを置いた活動が期待されます。

## カスタマーサポート

自社の製品やサービスに関するユーザーからの問い合わせに対応する仕事。サポート内容は事業によって異なります。

学生時代に  
やっておきたい  
こと

IT技術とコンピューター・ネットワークシステムへの深い理解、専門スキルが要求されます。相手にとって最適な解決策やプランを打ち出す提案力、正確に一定の手順で管理する能力などを身につけましょう。